

CAPACIDAD DE PAGO EN LAS PYMES: PROBLEMAS Y ESTRATEGIAS PARA ACCEDER A UN CRÉDITO

PAYMENT CAPACITY IN SMEs: PROBLEMS AND STRATEGIES TO ACCESS A CREDIT

Mancheno Vaca Carlos Alberto

Profesor ocasional tiempo completo
Escuela Politécnica Nacional
Av. Ladrón de Guevara 253, Quito – Ecuador
carlos.mancheno@epn.edu.ec

Guada Garrido Jaime Guillermo

Profesor ocasional tiempo parcial
Escuela Politécnica Nacional
Av. Ladrón de Guevara 253, Quito – Ecuador
jaime.guada@epn.edu.ec

Cadena Echeverría Jaime Luis

Profesor titular tiempo completo
Escuela Politécnica Nacional
Av. Ladrón de Guevara 253, Quito – Ecuador
jaime.cadena@epn.edu.ec

RESUMEN

La presente investigación se enfoca en el análisis de la capacidad de pago dentro del modelo de las 5Cs del crédito, en este sentido, se investigan los problemas que presenta el segmento PYMES al solicitar un crédito en las instituciones financieras. Si bien, la capacidad de pago parte del análisis de la información financiera presentada por el solicitante del crédito se evidencia que, en dicho segmento, la escasa habilidad de planificar, la inexistencia de una visión en el largo plazo y en muchos casos un alto nivel de endeudamiento, son factores que reflejan una incorrecta gestión financiera y por ende generan desconfianza por parte del prestamista. Estudio descriptivo, estratificado realizado con tablas de contingencia aplicando el test χ^2 de Person.

De acuerdo a los problemas detectados se presentan como alternativas para la mejora en la gestión financiera, la aplicación de métodos de pago formales, políticas que permitan limitar la adquisición de créditos a corto plazo y establecer procedimientos de planeación financiera que admitan presentar información a corto y largo plazo.



En el presente estudio se evidencia la importancia de informar aspectos cuantitativos y cualitativos que permitan establecer una visión estratégica de la compañía.

Palabras clave: Capacidad de pago, PYME, crédito, administración financiera

Códigos JEL: E21, E51, G1, L21

ABSTRACT

The present investigation focuses on the analysis of the payment capacity within the model of the 5Cs of credit, in this sense, the problems that the SME segment presents when requesting a loan in financial institutions are investigated. Although the ability to pay is based on the analysis of the financial information presented by the credit applicant, it is evident that, in this segment, the limited ability to plan, the lack of a long-term vision and the high level of indebtedness, these are factors that reflect incorrect financial management and therefore generate distrust on the part of the lender. Descriptive, stratified study carried out with contingency tables applying the Person χ^2 test.

According to the problems detected, the application of formal payment methods, policies that limit the acquisition of short-term credits and establish financial planning procedures that allow presenting information in the short and long term are presented as alternatives for the improvement in financial management. term. This study shows the importance of reporting quantitative and qualitative aspects that allow establishing a strategic vision of the company.

Keywords: Capacity to pay, SMEs, credit, financial management

JEL Codes: E21, E51, G1, L21

1 INTRODUCCIÓN

En el sistema económico, el dinero representa el pilar fundamental para el desarrollo de las actividades económicas, por cuanto, expresa el valor de los bienes y servicios, además de servir como un medio de cambio, resultado de una compleja evolución de los instrumentos de intercambio para la obtención de algo (Meléndez 2021).

Las familias para poder subsistir y emprender negocios o mejorar su nivel social, necesitan de un ingreso económico que les permita alcanzar estos objetivos, en la gran mayoría esta entrada de dinero está dado por el trabajo remunerado, pero la realidad muestra que esta fuente de recursos monetarios no es suficiente, razón por la que, las personas acuden a las instituciones del sistema financiero para solicitar operaciones de crédito.

Sin lugar a duda el problema de muchas personas, quienes se han visto afectados por la negación de créditos por parte de las instituciones del sistema financiero, recae en la mala educación financiera de cada individuo y, el no contar con una capacidad de pago apropiada,

genera que el resultado sea la negación de la solicitud de crédito. Ante lo anteriormente descrito nace el interés de informar a estos usuarios sobre el mecanismo adecuado de manejar sus finanzas de forma adecuada, tomando enfáticamente las dos aristas financieras del ahorro y el despilfarro.

De igual manera las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que planifican un crecimiento a mediano o corto plazo requieren de crédito productivo para apalancar sus objetivos. Si bien, de acuerdo a Dapena y Dapena (2003), este segmento en Argentina se caracteriza por financiarse a través de la reinversión de sus utilidades y el crédito de proveedores, llega el momento en el que se requiere de inversiones de mayor cuantía que demandan de un crédito bancario que permita a la empresa continuar con su operación regular.

El crédito constituye una obligación que adquiere una persona natural o jurídica donde se compromete a realizar pagos futuros por una suma de dinero recibida para realizar actividades específicas en el presente (Peña et al. 2011). De esta manera, para las instituciones financieras que son los principales actores para cumplir esta función de otorgar créditos, nace la probabilidad y el riesgo de incurrir en pérdidas dado el incumplimiento que se pueda generar en los deudores por la falta de pago en los créditos otorgados.

Aquí nace la interrogante ¿Cuáles son los factores que afectan la capacidad de pago para acceder a un crédito de una PYME? Para responder el cuestionamiento anteriormente mencionado, el objetivo principal de este trabajo es identificar y analizar la actualidad financiera con que cuentan las PYMES, al momento de acceder a un crédito.

En este escenario, las entidades financieras realizan adecuadas evaluaciones a sus clientes cuando solicitan un crédito. El método más común es de las 5c del crédito, un modelo que tiene componentes de evaluación y calificación, de acuerdo a parámetros establecidos que constituyen cada c del crédito y son: Carácter, Capital, Capacidad de pago, Colateral y Condiciones; a cada una se le otorga un puntaje obteniendo una calificación final mediante la suma de los mismos (Falcón, 2020).

2 MARCO TEÓRICO

2.2 Capacidad de pago

Esta investigación se concentra en el análisis de la "C" de crédito capacidad de pago o la facultad que las PYMES evidencian para cumplir sus compromisos financieros. Además, para autores como Black y Morgan (1998) es considerada una de las variables más importantes a tener en cuenta en el análisis financiero, por cuanto, sostienen que existe una relación directa entre la pérdida de los ingresos y la tasa de incumplimiento en los créditos que se contraen con instituciones financieras (citado en Ferreira 2020).

La capacidad de pago es un factor fundamental en el otorgamiento de un crédito, y por tal motivo, las instituciones financieras deben ser responsables en la determinación de sus clientes, es decir, si estas entidades no verifican que sus clientes tengan suficientes ingresos económicos para pagar periódicamente la deuda contraída pueden poner en riesgo

la seguridad del sistema financiero; así mismo como consecuencia de este incumplimiento en periodos futuros las entidades del sistema financiero podrían no contar con la liquidez suficiente para la devolución de los ahorros de los depositantes que confiaron su dinero en dichas instituciones. Sin embargo, esto no significa que solo pueden acceder a créditos aquellas PYMES que presentan una estructura financiera sólida, si no que el análisis efectuado debe ajustarse en plazos y modalidades que sean coherentes con la capacidad económica.

En este contexto se puede mencionar que la capacidad de pago consiste en la habilidad que tiene un cliente con respecto a la generación de recursos suficientes para haber cubierto sus obligaciones financieras, a través de un método cuantitativo del riesgo financiero en las instituciones financieras. (Castro y Castro 2014, pág. 29)

De esta manera, un correcto análisis financiero por parte de las instituciones financieras garantiza que sus clientes adquieran créditos ajustados a su presupuesto sin que esto afecte su tranquilidad financiera, además de, asegurarles que a futuro podrán contraer nuevas obligaciones financieras para cumplir con nuevos objetivos de expansión que se propongan.

La capacidad de pago también puede verse afectada por el entorno macroeconómico y la situación financiera nacional, clientes con historiales crediticios excelentes debido a diferentes crisis pueden convertirse en clientes riesgosos, su capacidad de pago deteriorada no les permitirá cumplir con las obligaciones contraídas (Castillo, 1999).

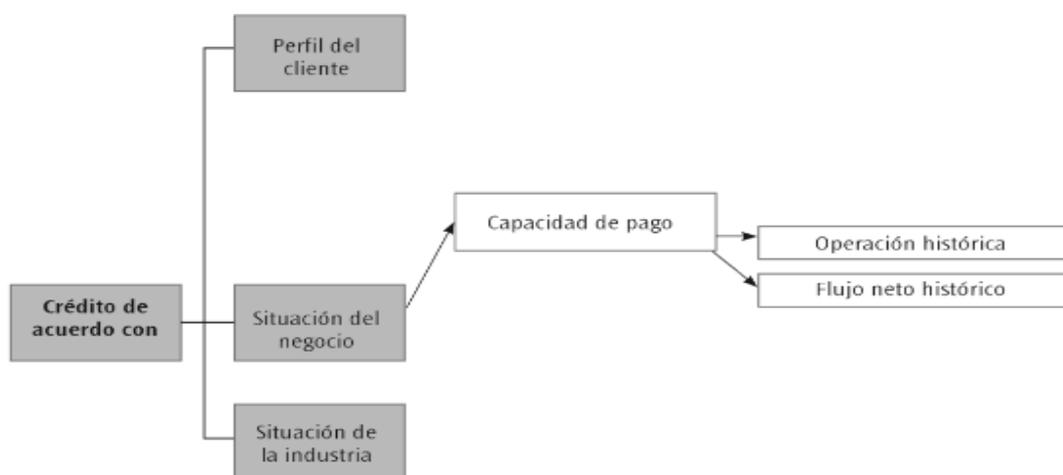


Figura 1. Factores de capacidad histórica
Recuperado: a partir de: (Castro y Castro 2014, pág. 29)

En la figura 1 se puede apreciar que la operación histórica se compone de las ventas y utilidades de los clientes que desean acceder a un crédito; mientras que, el flujo neto histórico se lo mide como la generación de recursos propios con respecto a la actividad operativa del negocio relacionado netamente al efectivo de la entidad.

Por las razones mencionadas, bancos y cooperativas, principalmente, utilizan métodos estadísticos y no estadísticos para realizar las evaluaciones de sus clientes y tomar decisiones acerca de la aprobación o negación de un préstamo. El incremento del producto microcrédito ha hecho que las IFI's realicen un análisis profundo utilizando una herramienta fundamental como es el caso del credit scoring, el cual permite validar y cuantificar el área de crédito al momento de analizar un perfil crediticio (Rayo, Lara y Camino, 2010).

Dichas técnicas son comúnmente conocidas como puntuación de crédito (credit scoring), las mismas que se empezaron a utilizar desde 1960 cuando en Estados Unidos se observó la necesidad de disponer de métodos automatizados que permitan determinar si una persona era o no sujeto de crédito dado las múltiples solicitudes de crédito por tarjetas de crédito que se registraban en aquella época y que resultaban evaluadas de forma ineficiente con las técnicas tradicionales (Dabós, 2012).

Las técnicas tradicionales se sustentaban en el historial que mantenía un cliente con la entidad financiera, estableciéndose un vínculo que hacía que para las personas sea difícil cambiar de institución financiera, además, para aprovechar esa información histórica se trataba de realizar proyecciones de la probable situación futura de los prestatarios y de la capacidad de repago del crédito que pudieran llegar a tener. Con el pasar de los años esta técnica se volvió poco eficiente para entidades que trabajaban en grandes ciudades y con un mercado de clientes que se movilizan constantemente.

La determinación de la capacidad de pago juega un papel fundamental en los credit score, por cuanto, estas técnicas por medio de información histórica de pago de los créditos por parte de las personas, empresas y herramientas estadísticas que establecen quién es sujeto de crédito, cuál será el valor del crédito a otorgarse y cuáles serán las condiciones.

Los métodos estadísticos más exitosos y cuya variable fundamental es la capacidad de pago son: análisis discriminante, regresión logística y partición recursiva o árboles de clasificación; mientras en métodos no estadísticos se tiene a la programación lineal, programación entera, sistemas expertos, redes neuronales y algoritmos genéticos (Jácome, 2014). Sin embargo, los modelos que más se ajustan a la determinación de la capacidad de pago son aquellos scoring de comportamiento donde es fundamental decidir cuál de los clientes está en peligro de no pago en el corto y mediano plazo (Dabós, 2012).

2.2 Las Pequeñas y Medianas Empresas

Al hablar del segmento empresarial de pequeñas y medianas empresas (PYMES) se debe tener en cuenta que las compañías encajadas en este, de acuerdo a la comisión de la comunidad Andina (2008) presentan las siguientes características:

- Pequeñas empresas: Ventas desde 100,001 a 1 millón de dólares; de 10 a 49 colaboradores.
- Mediana empresa: Ventas desde 1'000,001 a 2 millones de dólares; de 50 a 999 colaboradores.

Por otro lado, Rosero (2021), menciona que la Superintendencia de Compañías del Ecuador establece como resolución emitida en el año 2011, una calificación con respecto a la consideración de una PYMES. Esta clasificación se presenta en la Figura 2:

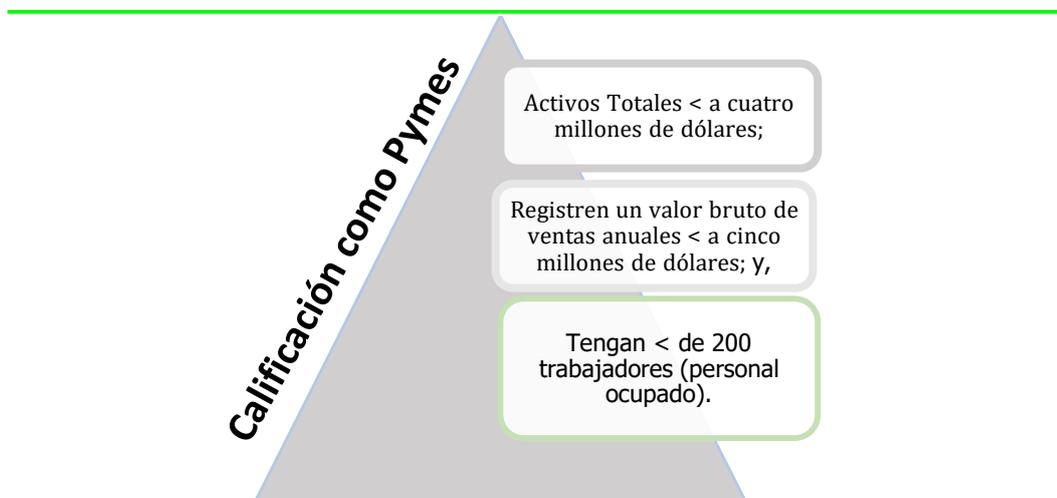


Figura 2. Calificación de una Pymes

Fuente: (Ecuador. Superintendencia de Compañías, 2011).

Las PYMES habitualmente apalancan su operación principalmente en la reinversión de utilidad y el crédito de proveedores, esta práctica es muy usual debido a que en el primer escenario el propietario tiene clara la necesidad y el rendimiento que se obtendrá de esta, en el segundo caso la situación es diferente ya que en este priman las operaciones susceptibles a repetición en el futuro y la relación de confianza obtenida a través de los años. Al momento de requerir un crédito en institución financiero la situación es diferente ya que la decisión se tomará en función de criterios técnicos (Dapena y Dapena, 2003).

2.3 Debilidades financieras de las PYMES, como elemento para la obtención de créditos en instituciones financieras

De acuerdo al estudio realizado por Moreno (2020), las PYMES deben de tener cuidado sobre las variables que generan impacto negativo tanto en el balance como en el estado de resultados. Dependiendo de la actividad, estas variables podrán justificarse; sin embargo, el empresario deberá tener clara la justificación de este escenario. Las debilidades financieras, más importantes encontradas en las PYMES se presentan en la tabla 1.

Tabla 1 Debilidades financieras en las PYMES

DEBILIDADES ENCONTRADAS EN ESTADO DE RESULTADOS

- Decrecimiento en el nivel de ingresos de un periodo a otro.
- Altos costos y gastos operaciones que no alcanzan a ser cubiertos por la venta de los productos y/o servicios.
- Costos por intereses que representan más del 10% de las obligaciones financieras adquiridas.
- Desvío de recursos por medio de otros gastos no operacionales que no tienen justificación alguna.
- Márgenes de utilidad operacional y neta que tienden a ser estrechos.

DEBILIDADES ENCONTRADAS EN BALANCE GENERAL

Activos	Pasivos
<ul style="list-style-type: none"> • Pocos recursos en la caja y bancos. • Cuentas por cobrar a clientes con valores representativos, en donde la cartera en mora es significativa. • Bajo respaldo en activos fijos. • Cuentas por cobrar a vinculados representativas, que son manejadas como anticipos de utilidades. • Deficiencias en la implementación de las NIIF, lo que genera altas cifras en el rubro de valorizaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Registro inadecuado del endeudamiento adquirido. • Cuentas por pagar a vinculados con altos intereses. • Alta carga prestacional y de impuestos. <p>Patrimonio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bajo capital social en relación con el nivel de ingresos. • Pérdidas acumuladas de periodos anteriores o distribución total de las generadas en cada año. • Altos valores por concepto de valorizaciones o ajustes a NIIF.

Elaborado por: autores tomado de (Moreno Sanchez 2020)

De acuerdo a lo indicado por Dávila y Landy (2018) entre los principales inconvenientes para el acceso al crédito por parte de las PYMES en el Ecuador se encuentran la inestabilidad de los ingresos, la desconfianza hacia la banca, la informalidad de los dueños de las empresas y la falta de visión en el largo plazo, los últimos dos puntos están ligados directamente a la capacidad de las PYMES de demostrar su liquidez para realizar los pagos a través del tiempo.

En el Ecuador se observa que el segmento empresarial PYMES presenta dificultad para la adquisición de créditos debido a la burocracia que esta gestión, situación generada por la desconfianza de las instituciones financieras al momento de otorgar un crédito ya que la capacidad de los prestatarios no se refleja de manera clara en las solicitudes receptadas (García et al. 2018).

2.4 Estrategias de las PYMES ante la imposibilidad de obtener financiamiento

Tener altas cantidades de dinero en efectivo al contrario de lo que se pensaría, es un factor que no favorece a las empresas ya que puede generar una percepción del poco control respecto a las transacciones que se realizan, en este sentido lo recomendable es administrar

el dinero a través de las entidades financieras con el objetivo de reflejar orden y control respecto a los registros contables(Moreno, 2020).

Establecer un límite para la adquisición de créditos, así como el tener un pasivo muy alto perjudica a la empresa al momento de demostrar su capacidad de pago, limitar el número de créditos le permitirá planificar de mejor manera sus necesidades. (Moreno, 2020).

Destinar un porcentaje de ganancias para cubrir posibles pérdidas a futuro, de acuerdo a Moreno (2020) el rechazo de créditos se da en gran medida por años en los que se evidencian resultados negativos, al tener un fondo que ayude a la empresa a mejorar los resultados en los años en los que se enfrente a situaciones complicadas, permitirá que la empresa demuestre su buena planificación y capacidad.

2.5 Análisis financiero

Las PYMES, como solicitantes de crédito, deben cumplir con un determinado perfil financiero exigido por las instituciones financieras para que sus posibilidades de acceder al crédito sean mayores. Según Restrepo y Vanegas (2009), las técnicas de análisis tradicional presentan limitaciones en el proceso de toma de decisiones porque solo permiten analizar tendencias y comparaciones. Este análisis tradicional está compuesto por la determinación de indicadores financieros de liquidez, endeudamiento y rentabilidad. Por lo que recomienda, que la evaluación sea integrada con el desarrollo de un "índice general financiero que permita un estándar de comparación de resultados con sentido de globalidad y de mejora continua de los resultados".

Ante la posibilidad de monitorear y generar un análisis financiero acertado, las entidades financieras pueden generar modelos de predicción, el cual es un conjunto de procesos estadísticos que se llevan a cabo mediante una metodología o técnica con el objetivo de predecir resultados en un futuro, basándose en información histórica, lo que permite determinar una situación probable futura con un nivel de confianza. En la Tabla 2 se tiene uno de los modelos más utilizados por las Instituciones del sistema financiero:

Tabla 2. Modelo Z Score

Método del Z score		
X1	Working capital / Total de los activos	0,06
X2	Beneficios retenidos / Total de activos	- 0,01
X3	EBIT / Total de activos	0,01
X4	Valor de mercado de los recursos propios / Valor en libros del total de la deuda	1,07
X5	Ventas / Total de activos	1,08
Fórmula del Z score	$Z = 1,2 \cdot X1 + 1,4 \cdot X2 + 3,3 \cdot X3 + 0,6 \cdot X4 + 1,0 \cdot X5$	1,81

Elaborado: Autores tomado de: (Brenes, 2017)

Se puede observar en la tabla 2. Que el modelo abarca el análisis de ciertos ratios financieros, lo que conlleva que los productos de estas multiplicaciones son sumados para obtener el puntaje Z de las empresas, al momento de solicitar un crédito en las IFI's.

3 METODOLOGÍA

La presente investigación ha utilizado la información del estudio "Impacto económico de la crisis COVID-19 sobre la Mipyme desarrollado por la alianza entre REUNE-ASCUN, CLADEA, FAEDPYME y MOTIVA, que participan en el Observatorio Iberoamericano de la Mipyme.

3.1 Tipo de estudio

Estudio descriptivo y estratificado, en el que se determinaron los siguientes estratos: Sector primario, Industrias Extractivas, Industrias Manufactureras, Energía, Agua, Reciclaje, Construcción, Comercio, Servicios y Otras actividades. Además, se consideró por tamaño microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas.

Las variables de clasificación utilizadas para contrastar si existen diferencias significativas en el perfil de respuestas fue: tamaño, antigüedad y sector de actividad de la empresa. Para evaluar la significación estadística de las diferencias observadas en las respuestas según el factor de clasificación, se realizó las siguientes pruebas estadísticas:

Se utilizó el análisis de tablas de contingencia aplicando el test de la χ^2 de Pearson con el fin de valorar si dos variables se encuentran relacionadas. Siempre que los datos lo permitieron, se utilizó tablas 2 x 2, con lo que los resultados fueron más fuertes, realizando en este caso la corrección por continuidad de Yates sobre la fórmula de la χ^2 de Pearson.

Para las variables cuantitativas se analizó la diferencia de medias según un criterio de clasificación se ha utilizado el contraste de "análisis de la varianza (ANOVA)".

En el análisis descriptivo se recopiló información cuantificable que permitió describir algunas características de las empresas objeto de estudio

3.2 Población y muestra

Para este estudio se recabó la información de 1.111 micro, pequeña y mediana empresa ecuatorianas en diferentes provincias del Ecuador

3.3 Instrumento de investigación

El instrumento de investigación fue una encuesta desarrollada por los miembros de FAEDPYME. El instrumento consta de 64 ítems agrupados en 7 secciones: 1) datos generales de la empresa, 2) indicadores varios, 3) internacionalización, 4) actividades de gestión, 5) indicadores de rendimiento, 6) innovación y 7) financiamiento

3.4 Recolección de información

Para la recolección de información participaron 9 universidades del país. El trabajo de campo se realizó durante los meses de febrero a junio de 2021, la encuesta fue enviada por correo electrónico a los representantes de las empresas.

4 RESULTADOS Y DISCUSIONES

A continuación, se presenta algunos datos descriptivos, que permiten identificar algunas características de las empresas analizadas.

- El 50,5% son microempresas, el 23,4% son pequeñas y el 26,1% son medianas.
- La antigüedad media de las empresas es de 16 años.
- El control de la gestión de las empresas es en su mayoría de tipo familiar. El 64,1% de las empresas están regidas en el entorno familiar.
- En promedio, 1 de cada 3 empresas se encuentran gestionadas por mujeres.
- El 70,8% de los directores de las empresas encuestadas indican tener estudios universitarios.
- El 23,2% de las empresas está realizando en la actualidad teletrabajo. Y el 30,5% prevé utilizar en su organización el teletrabajo cuando finalice COVID-19.

Mediante un análisis realizado a través de encuestas hacia las PYMEs se pudo evidenciar que uno de los factores que afecta a la capacidad de pago de las deudas y por ende no ser sujeto de una línea de financiamiento es la disminución en las ventas por efecto de la Pandemia generada en ese tiempo, La interrogante manejada fue al efecto de las ventas del 2020 en relación con las ventas del 2019 que se han generado en las PYMES, teniendo los resultados que se muestran en la figura 3

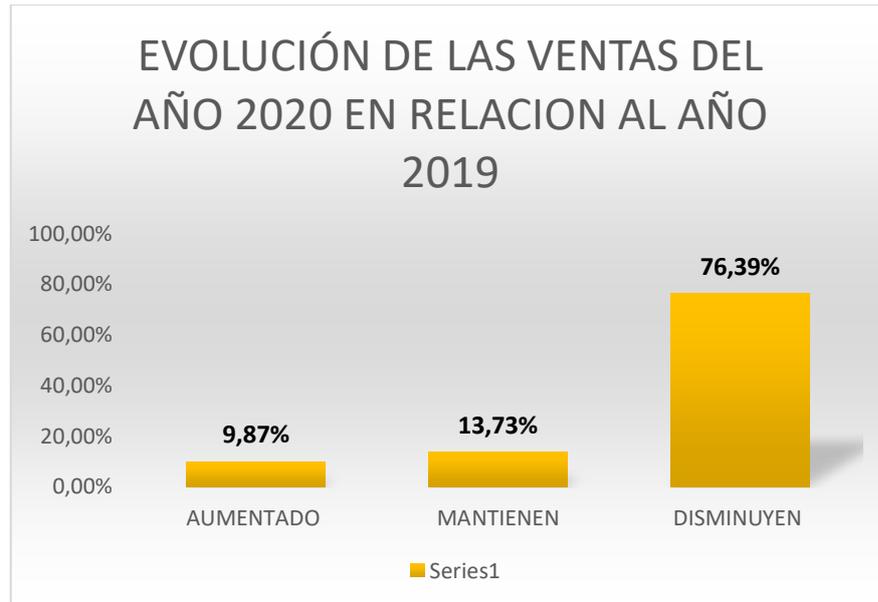


Figura 3. Evolución de las ventas año 2019 – 2020

En la figura 3 se puede evidenciar que para el año 2020 las ventas disminuyeron por efecto del confinamiento que originó la pandemia del COVID -19, esto fue originado debido a que, en el Ecuador desde el 13 de marzo del 2020 mediante decreto, se sufrió un confinamiento general que inclusive estaba acompañado de un toque de queda, confinamiento en el cual se prohibía la libre movilidad de las personas dentro de las ciudades. Las Pymes que se mantuvieron y las que aumentaron sus niveles de ventas, se debe

específicamente a que estaban dentro de las industrias de primera línea, lo cual se debería analizar desde otra perspectiva, sin embargo, se puede citar que una de esas líneas fue la industria alimenticia.

Se debe considerar además que la crisis económica del año 2020 que soportaron las empresas debido a las situaciones que fueron originarias por la pandemia del COVID – 19, como el confinamiento, toque de queda, horarios establecidos, aforos máximos, entre otros, llevó a realizar una pregunta a las PYMEs acerca de las expectativas de venta que tenían para el primer y segundo semestre del 2021, obteniendo los resultados de la figura 4:

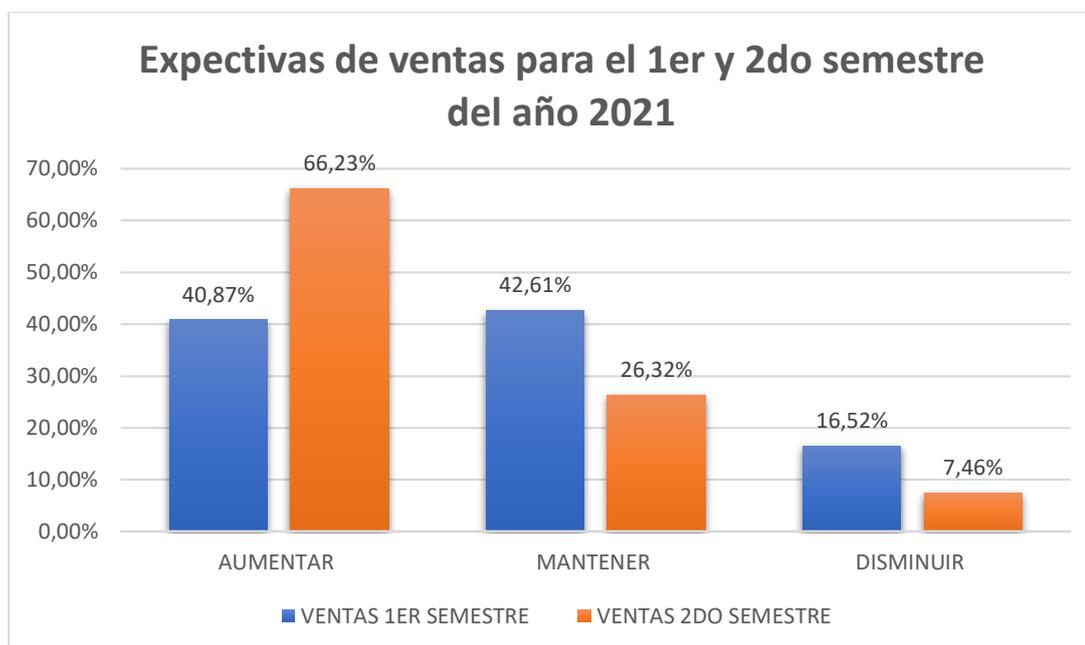


Figura 4. Expectativa de ventas para el 1er y 2do semestre del año 2021

Los resultados de la figura 4 denotan que el empresario PYMEs tiene confianza en que la situación vivida en el año 2020 se revierta, se puede evidenciar que existe un positivismo muy fuerte, ya que el 40.87% de empresas tienen la expectativa de que el primer semestre del 2021 va a aumentar las ventas y un 66.23% manifiestan que el repunte de las ventas sea para el segundo semestre. Así mismo, en un alto porcentaje manifiestan que en el primer semestre mantendrán sus ventas relacionadas al año 2020 mientras que, estas mismas para el segundo semestre presentan un optimismo de crecimiento. Son pocas las empresas que señalaron que existiría una disminución de sus ventas.

Considerando lo analizado respecto al crecimiento de sus ventas, se puede mencionar que las microempresas al tener unos bajos ingresos y no alcanzar un crecimiento económico, el panorama se torna muy difícil para que sean consideradas sujetos de crédito, aun cuando sus expectativas de crecimiento sean altas o vayan a ser crecientes.

Dapena y Dapena (2003) señalan que de acuerdo a Rodríguez 2003, el principal factor para a una negativa de crédito es la calificación crediticia de los tomadores del crédito, sin embargo, también se establece que un mecanismo para persuadir esta situación es la presentación de información referente a actividades y perspectivas futuras. Es importante señalar que si la empresa refleja ante el prestador claridad y planificación respecto a sus

futuros ingresos y gastos el análisis de su capacidad no será un inconveniente al momento de solicitar un crédito productivo.

La simple presentación de información relevante respecto a la perspectiva de una PYME no será suficiente ya que el oportunismo en las solicitudes de crédito es común. En este sentido existe información clave que el ejecutivo de crédito a cargo solicitará a la empresa para un análisis técnico – cuantitativo, entre los requisitos más comunes se puede indicar los siguientes: estado de situación patrimonial, flujo de fondos a corto plazo, flujo de fondos a largo plazo, presupuestos. El requerimiento de dicha información permite al prestamista simetrizar la información, hay que tomar en cuenta que mientras mayor información se presente el análisis será más exacto y se podrá evidenciar que no existe información oculta (Dapena y Dapena, 2003).

De acuerdo a Dapena y Dapena (2003), el flujo financiero proyectado y la liquidación de activos del cliente son claves para las entidades financieras al momento de analizar a una PYME, ya que estas permiten obtener un panorama más amplio respecto a su capacidad. Adicionalmente se señala una periodicidad del análisis de la información por parte del prestamista, el monitoreo le permitirá anticiparse a cualquier señal de alerta que el resultado de la compañía pueda presentar, el tiempo máximo de revisión recomendado es el del primer año. De acuerdo a lo señalado es de suma importancia que la empresa tenga la capacidad de brindar información oportuna para el nuevo usuario.

Para el análisis de la capacidad de crédito en el segmento PYME, Toledo (2008) menciona, que la evaluación crediticia es vital desde la primera solicitud de crédito del prestatario, independientemente del monto solicitado, esto permitirá que la institución financiera mantenga una relación saludable a largo plazo y sobre todo que la cartera sea de calidad.

Si bien para las pequeñas y medianas empresas, el tener la información solicitada al momento de requerir un crédito a una institución financiera puede llegar a ser un trabajo importante, para el oferente se convierte en un inconveniente el que las empresas no cuenten con dicha información ya que por un lado la colocación es vital para la institución financiera, pero por el otro los prestatarios no tienen la capacidad de presentar la información solicitada con la técnica y claridad requerida.

En base al estudio realizado por la FAEDPYME respecto del nivel de deuda en el año 2020 se puede determinar que tuvo un incremento, debido a las circunstancias que las PYMES debieron enfrentar por la pandemia. En este estudio a través de una pregunta realizada dentro de la encuesta, en la cual se solicita: "Indique cómo ha impactado la actual crisis COVID-19 en los siguientes indicadores de su empresa en 2020 – nivel de facturación": se pudo realizar el análisis que se presenta en la figura 5, considerando las diferentes variables presentadas:

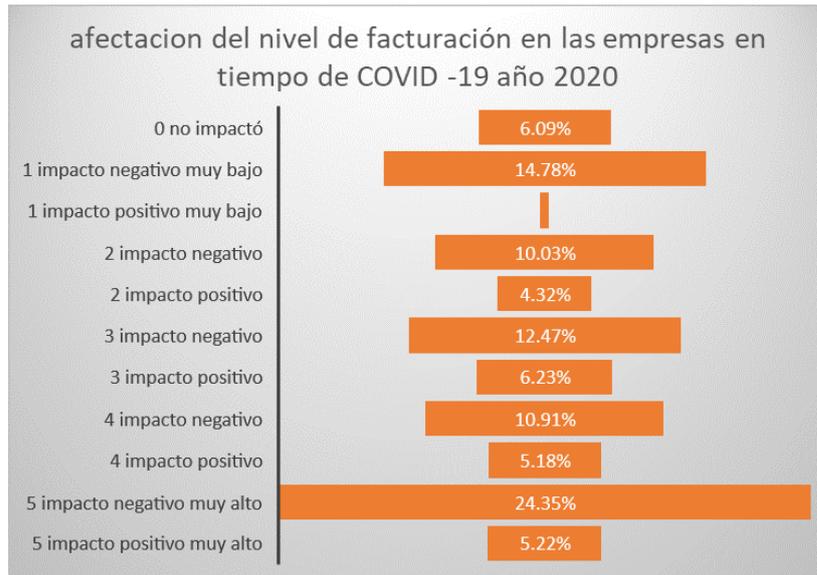


Figura 5. Impacto de la Crisis Covid 19 en el nivel de facturación en el año 2020

Según este estudio se puede determinar que el 72.54% de las empresas PYME se vieron afectadas de manera negativa en sus niveles de facturación, algunas con un mayor grado de incidencia y otras con menor. Un porcentaje menor al 7% ha mencionado que no tuvo impacto alguno a la crisis generada por la pandemia del Covid 19, es decir ni les favoreció ni les perjudicó esta situación de pandemia para sus niveles promedios de ventas.

Dentro del análisis de la pregunta citada en la encuesta también se pudo notar que algunas empresas manifestaron que su nivel de facturación creció positivamente en un rango de 1 a 5, siendo 1 un impacto positivo menor y 5 un impacto positivo muy alto, se ha podido notar que las empresas han generado un crecimiento de su nivel de facturación del 21.37%; las escalas mostradas en la figura 6 dan una idea más clara de dicho crecimiento. Esto puede ser debido al tipo de industria a la que están dedicadas, las cuales como se manifestó anteriormente son aquellas directamente relacionadas a los productos de primera necesidad que se podían comercializar en tiempos de pandemia.

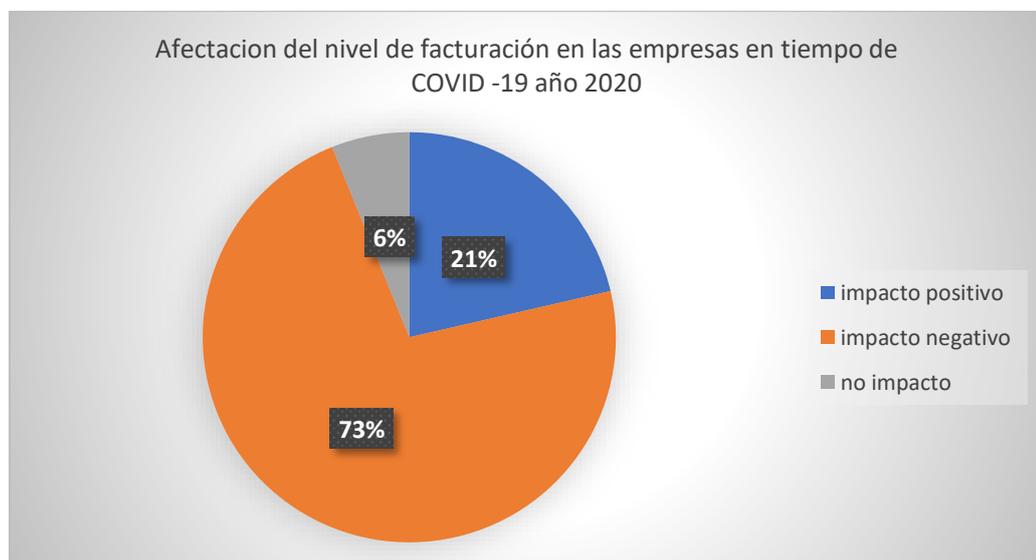


Figura 6. Impacto de la Crisis Covid 19 en el nivel de facturación en el año 2020

Apuntando el estudio de investigación, en lo referente al nivel de deuda conforme la encuesta que se realizó a las PYMEs, en la cual se planteó una interrogante con la finalidad de tener más elementos que sustenten la investigación, se vio la necesidad de analizar cómo ha impactado la actual crisis del COVID-19 en los siguientes indicadores de las empresas en el año 2020 y en específico en el nivel de deuda, teniendo que dentro de los encuestados se presentaron las respuestas y resultados mostrados en la figura 7.

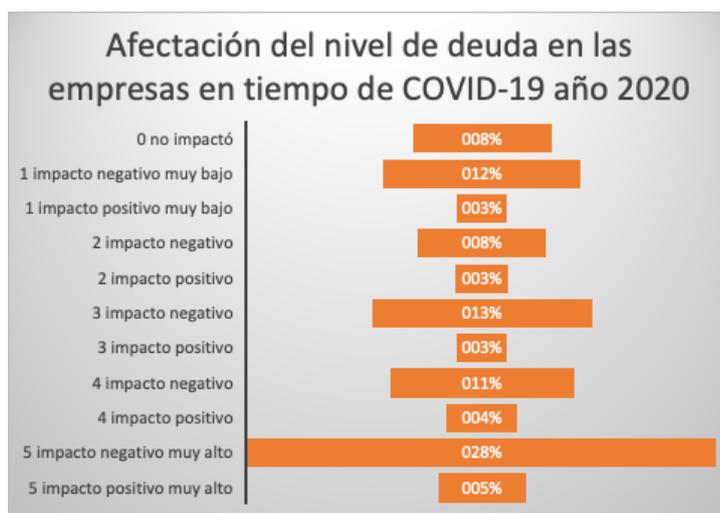


Figura 7. Impacto de la crisis Covid 19 en el nivel de deuda en el año 2020

En base a los resultados obtenidos en la investigación se puede señalar que el 72.54% de las PYMEs encuestadas presentaron un nivel de deuda con un impacto negativo, es decir que sus deudas se incrementaron ante la falta de liquidez para poder cancelarlas. Es de analizar también que un 8.41% de las Pymes han señalado que su nivel de deuda no tuvo ningún impacto en el tiempo de pandemia.

Por otro lado y como contraposición a lo mencionado en el párrafo anterior, la encuesta arroja que varias empresas tuvieron un impacto positivo en su nivel de deuda, esto, debido a que aún en pandemia pudieron cubrir sus obligaciones y mejorar su situación de endeudamiento bajando su nivel de deuda, es así que en una escala de 1 a 5 en donde 1 es un impacto positivo bajo y 5 es un impacto positivo muy alto se obtuvo que el 19.06% de las empresas mencionan que su nivel de deuda ha sido positivo porque disminuyeron. En la figura 8 se observa una representación de los indicadores analizados.



Figura 8. Impacto de la crisis del Covid 19 en el nivel de deuda en el año 2020

Al tener los insumos de estudio necesarios y realizado un análisis de comparabilidad entre el indicador de nivel de facturación y el de nivel de deuda, se puede notar que los porcentajes de empresas que tuvieron afectación en sus ventas es el mismo porcentaje que tuvieron problemas con el pago de sus deudas, figura 9.

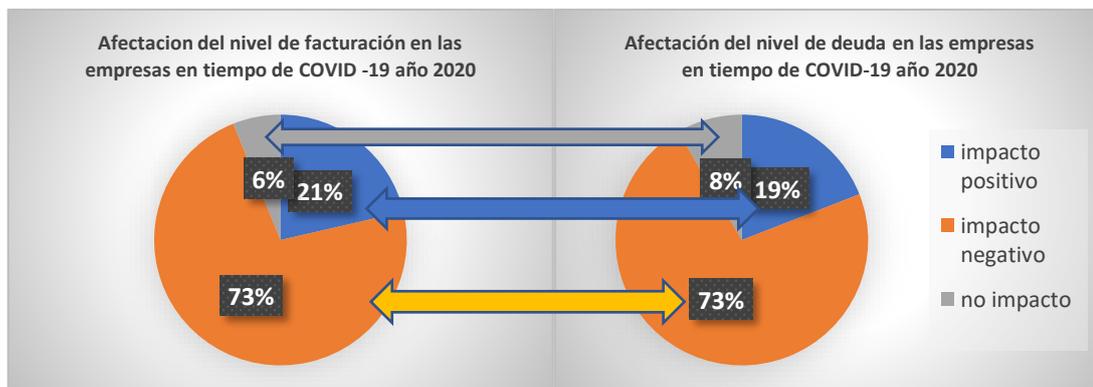


Figura 9. Análisis comparativo de facturación vs nivel de endeudamiento en el año 2020

En lo referente a las actividades de gestión de las empresas PYMES y como han sido afectadas por la crisis Covid-19, se consideró analizar si las mismas adoptaron medidas para gestionar la liquidez de sus empresas con la finalidad de seguir operando. El estudio realizado señala la tendencia que se presenta en la figura 10.

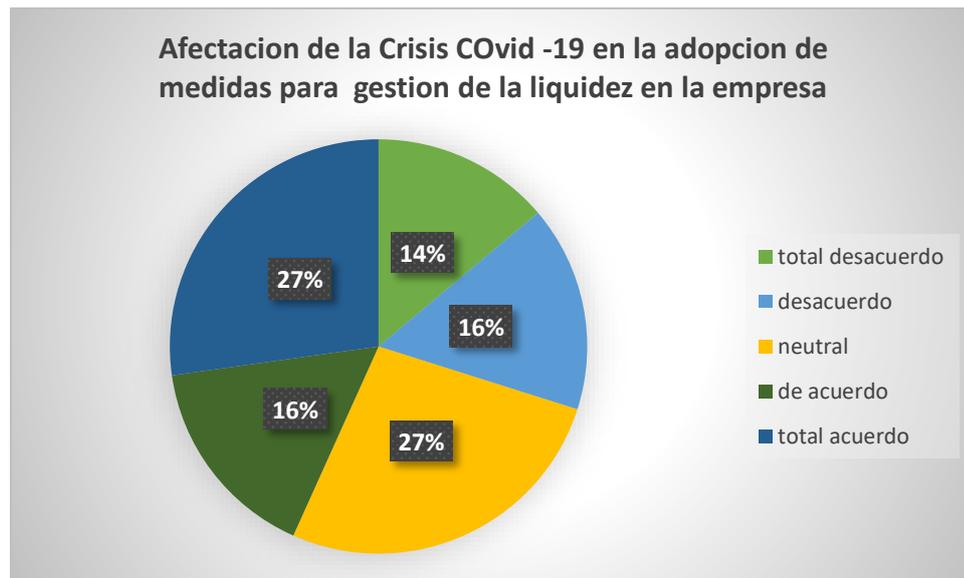


Figura 10. Afectación de las crisis COVID-19 en la adopción de medidas para gestionar liquidez en las PYMES

Los resultados de la figura 10, dan una idea de, que un gran porcentaje de PYMES han adoptado medidas para gestionar la liquidez en sus operaciones, así mismo un 16% de los encuestados han señalado su desacuerdo, mientras que el 14% manifiestan su total desacuerdo en la adopción de medidas de gestión para su liquidez.

En cuanto a la visión de largo plazo, en el segmento de empresas Pyme del presente estudio, Dávila y Landy (2018) señalan que, de acuerdo a la información obtenida de la FLACSO Ecuador-MIPRO, se ha observado incapacidad de crecimiento y por ende imposibilidad de cumplir con las garantías solicitadas por parte de las entidades financieras para el otorgamiento de créditos a bajas tasas de interés. Por lo indicado anteriormente, se observan opciones de crédito con tasas de interés elevadas, plazos cortos y estándares de garantía difíciles de alcanzar.

Dentro del estudio realizado a las PYMES objeto de estudio se vio necesario gestionar una pregunta respecto de si estas han intentado acceder a las diferentes líneas de financiamiento en las diferentes entidades de crédito. Esta interrogante permitió ver el panorama en el cual se estaban desarrollando las empresas PYMES al momento de acceder a realizar una solicitud de fondos. La interrogante que fue planteada decía: "¿Su empresa ha intentado acceder en 2020 a líneas de financiación de entidades de crédito?", a la cual se obtuvieron las siguientes respuestas mostradas en la figura 11.

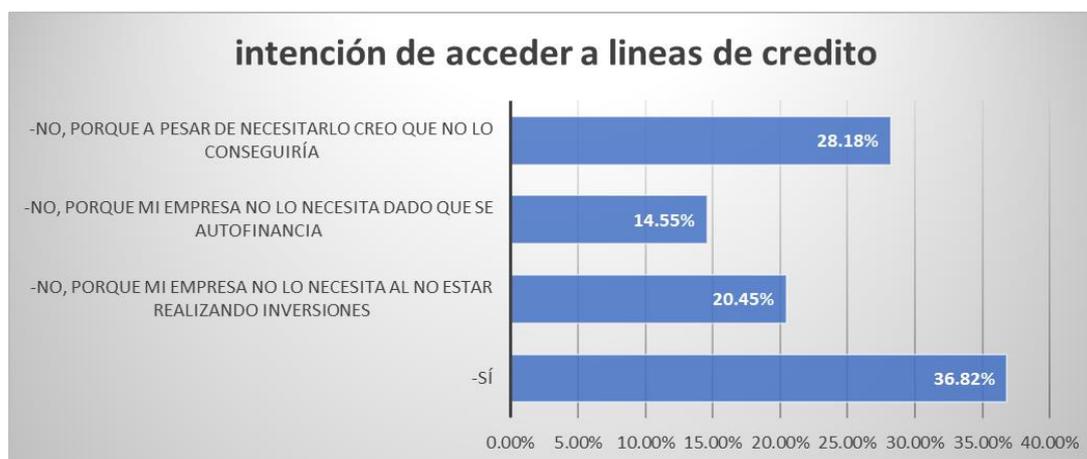


Figura 11. Intención de acceder por parte de las PYMES a las diferentes líneas de crédito año 2020

Como se puede observar en la figura 11, un 63.18% de las Pymes encuestadas no tratan o intentan acceder a las líneas de crédito, ya que por diversos factores consideran que no se les podría otorgar los mismos. Es de gran preocupación y de otro análisis que el 28.18% de las empresas encuestadas manifiestan que tienen la idea de que no conseguirían acceder a un crédito, aún cuando es indispensable que lo obtengan.

La planeación financiera también se observa como una estrategia eficiente que permitirá a las empresas PYMES obtener una administración técnica. Una correcta planeación se verá reflejada en la capacidad de la empresa para la obtención de un crédito que le faculte apalancar sus objetivos a largo y corto plazo. Esta técnica permitirá al prestatario reflejar de manera clara “la proyección de las ventas, el ingreso y los activos, considerando las estrategias alternativas de producción y los recursos necesarios para lograr dichas proyecciones” (Dávila Andaluz y Landy Campos 2018).

La información que presente el solicitante del crédito deberá considerar 2 momentos a corto y largo plazo. Entre las estrategias de planeación financiera Dávila y Landy (2018) proponen “generación de flujos de efectivo, las estrategias competitivas factibles y consistentes con la filosofía empresarial”.

Usando la información generada en la investigación realizada por el FAEDPYME, y considerando los resultados de la figura 9 respecto de las empresas que si han tenido la intención de acceder a las líneas de crédito que son el 36.82%, se han presentado unas nuevas variables de investigación para determinar si consiguieron o no acceder a las líneas de crédito y, bajo qué características lo lograron.

Para determinar cómo fue logrado el crédito, se realizó un esquema de preguntas a ser analizadas, entre las cuales se toma en cuenta la etapa o instancia en la cual está la solicitud de crédito, presentando los resultados en la figura 12.

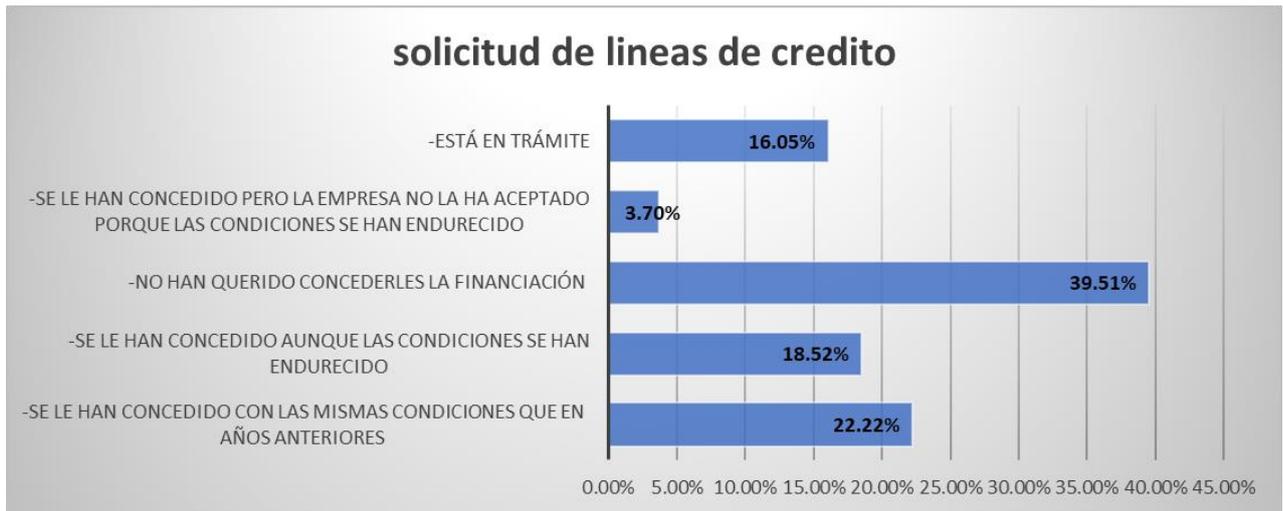


Figura 12. Etapa o instancia de la solicitud de crédito

Como se puede observar en la figura 12, al 40.74% de las PYMES se les ha concedido y han aceptado las líneas de crédito, de las cuales el 22.22% han logrado obtener su financiamiento con las mismas condiciones que antes de la pandemia generada por el COVID -19, esto definitivamente es muy beneficioso para seguir con su gestión empresarial, sin embargo, el 18.52% ha manifestado que las condiciones de los créditos se han endurecido, lo cual perjudica al normal desenvolvimiento de las actividades de estas empresas, cuando se habla de endurecimiento en el país y a nivel de banca se hace referencia a cambios de las tasas de interés, cambios en las políticas y condiciones de los créditos relacionados a garantías, colaterales, avales, codeudores, etc. Otro punto para considerar respecto del análisis de la figura 12 es el porcentaje de empresas PYMES que, aun cuando estaba aprobado el crédito no lo aceptaron debido al endurecimiento de las condiciones de negociación, esto nos abre una arista de análisis, la cual sería que factores motivan a las empresas a no aceptar dichas líneas de crédito.

En lo que respecta a las empresas PYMES que su crédito está en trámite, han manifestado que aceptaron las condiciones, aun cuando les cambiaron ciertos parámetros en lo referente a tasas, garantías, colaterales, etc.

5 CONCLUSIONES

Un indicador crítico es que a un 39.51% de las PYMES no han querido las entidades financieras otorgarles los créditos, esto debido a la situación que actualmente atraviesan estas PYMES, lo cual se puede traducir en que no tiene la capacidad de pago suficiente.

Dentro del análisis tradicional, Restrepo y Vanegas (2009) sugieren el cálculo de los siguientes indicadores: razón corriente, prueba ácida, capital de trabajo neto, rotación de cartera, rotación de proveedores, rotación de inventarios totales, margen bruto, margen operativo, rentabilidad sobre el activo (ROA), nivel de endeudamiento y si disponen de un sistema de contabilidad de costos. Mientras, para el cálculo del general financiero proponen la metodología Análisis Envoltante de Datos (DEA, por sus siglas en inglés), donde se define

una función de utilidad descrita por medio de un output representado por el ROA e inputs como el patrimonio de la PYME, recursos de terceros, los activos totales y las obligaciones financieras. Esta herramienta les permitirá a las PYMES determinar que recursos deben aumentar o disminuir para llegar a la frontera eficiente de producción y ser sujetos de crédito sin ningún tipo de inconveniente.

Para tener un adecuado perfil financiero y ser más competitivos a la hora de acceder a un crédito es importante no solo considerar aspectos cuantitativos, sino también cualitativos como los que se presentan en las siguientes interrogantes: "¿Están los ingresos de la compañía vinculados a un pequeño grupo de clientes clave?, ¿Los ingresos de la empresa dependen de un producto clave?, ¿Cuántos proveedores tiene la compañía que cumpla en cantidad, calidad y tiempos establecidos?, ¿Qué porcentaje de los negocios provienen de ventas por exportaciones?, ¿Qué tanto invierte la empresa en innovación y desarrollo? y ¿Cómo influye el ambiente legal y regulatorio en este tipo de empresa? (Restrepo y Vanegas 2009).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Brenes. 2017. «Riesgo de crédito » Riesgo Crediticio (fecoopse.com)

Castillo, Diana. 1999. «Metodología para la evaluación de la capacidad de pago de un sujeto de crédito», enero. <http://www.dspace.espol.edu.ec/handle/123456789/4067>.

Castro y Castro. 2014, «Crédito y cobranza »Crédito y Cobranza - Arturo Morales Castro, José Antonio Morales Castro - Google Libros

COMISION DE LA COMUNIDAD ANDINA,. 2008. Decisión 702 Sistema Andino de Estadística de la PYME. <http://www.sice.oas.org/trade/JUNAC/Decisiones/DEC702s.pdf>.

Dabós, Marcelo. 2012. «Credit scoring». Universidad de Belgrano.

Dapena, José Pablo, y Juan Lucas Dapena. 2003. «SISTEMAS DE INFORMACION EN PYMES Y ACCESO AL CREDITO EN CONTEXTOS DE ASIMETRIA DE INFORMACION». Universidad del Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (UCEMA), Serie Documentos de Trabajo, , 22.

Dávila Andaluz, Tatiana Leonor, y Luis Landy Campos. 2018. «ESTRATEGIA FINANCIERA PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS PRODUCTIVOS PYMES A LOS COMERCIANTES AFILIADOS A LA CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL». Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, enero. <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2018/creditos-productivos-pymes.html>.

- Falcon, Zara. 2020. «SCORING DE CRÉDITO Y SU INCIDENCIA EN LA TASA DE MOROSIDAD DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO INDÍGENA SAC PÍLLARO LTDA, EN EL CANTÓN PÍLLARO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA, PERÍODO ECONÓMICO 2019».
- Ferreira, Fernando Cesar. 2020. «ANÁLISIS DE RIESGO DE CREDITO PERSONAL, UNA APLICACIÓN DEL MÉTODO "5C+1R" CON EL MODELO PERCEPTOR HIERARCHICAL DECISION -PHD», junio.
- García Saltos, María Beatriz, José Kennedy Ollague Valarezo, Lenny Beatriz Capa Benítez, María Beatriz García Saltos, José Kennedy Ollague Valarezo, y Lenny Beatriz Capa Benítez. 2018. «La realidad crediticia para las pequeñas y medianas Empresas Ecuatorianas». Revista Universidad y Sociedad 10 (2). Editorial «Universo Sur»: 40-46.
- Jácome Jara. 2014, « Construcción de un modelo estadístico para calcular el riesgo de deterioro de una cartera de microcréditos y propuesta de un sistema de gestión para la recuperación de la cartera en una empresa de cobranzas »)Repositorio Digital - EPN: Construcción de un modelo estadístico para calcular el riesgo de deterioro de una cartera de microcréditos y propuesta de un sistema de gestión para la recuperación de la cartera en una empresa de cobranzas
- Meléndez, J. 2021. «Capítulo 1. Antecedentes e historia del crédito», 11.
- Moreno Sanchez, María Isabel. 2020. «Estrategias de mejora aplicadas a pymes en la ciudad de Medellín para facilitar su acceso a créditos corporativos», agosto.
<http://repository.udem.edu.co/handle/11407/6360>.
- Peña, Alejandro, Christian Lochmuller, Juan Murillo, María Pérez, y Carlos Veléz. 2011. «Vista de Modelo cualitativo para la asignación de créditos de consumo y ordinario - el caso de una cooperativa de crédito».
<http://udem.scimago.es/index.php/ingenierias/article/view/510/462>.
- Restrepo, Jorge, y Juan Vanegas. 2009. «Análisis del Perfil Financiero de las Pymes del Valle del Aburrá y su Acceso al Crédito: Una Aproximación Empírica». *Ingeniería Industrial. Actualidad y Nuevas Tendencias* 1 (diciembre): 44.
- Rayo Cantón, Lara Rubio, y Camino Blasco. 2010 «Un Modelo de Credit Scoring para instituciones de microfinanzas en el marco de Basilea II (scielo.org.pe) »Un Modelo de Credit Scoring para instituciones de microfinanzas en el marco de Basilea II (scielo.org.pe)
- Rosero Quispe. 2021. «Repositorio Institucional de la Universidad Politécnica Salesiana: Efectos de la transición de NIIF completas a NIIF para pymes según la resolución no.

SCVS-INC-DNCDN-2019-0009., en las empresas dedicadas al comercio al por mayor y menor de suministros de oficina ubicadas en el DMQ periodo 2019-2020. (ups.edu.ec) » Repositorio Institucional de la Universidad Politécnica Salesiana: Efectos de la transición de NIIF completas a NIIF para pymes según la resolución no. SCVS-INC-DNCDN-2019-0009., en las empresas dedicadas al comercio al por mayor y menor de suministros de oficina ubicadas en el DMQ periodo 2019-2020. (ups.edu.ec)

Toledo Concha, Emerson. 2008. «Microfinanzas: diagnóstico del sector de la micro y pequeña empresa y su tecnología crediticia», noviembre.
<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/contabilidadyNegocios/article/view/933>